

CONTRATO DE AGENCIA

04 de agosto de aa



LUPICINIO EVERSHEDS

En, a de

REUNIDOS

De una parte la mercantil (en adelante el "Principal"), con domicilio en, c/, y C.I.F. nº Interviene en su nombre y representación D., provisto de su DNI nº, como (Consejero-Delegado) de la misma.

Y de otra D. (en adelante el "Agente"), con domicilio en,DNI nº.....

Ambas partes, reconociéndose la capacidad legal necesaria para formalizar el presente contrato mercantil de agencia.

MANIFIESTAN

- I. Que el Principal fabrica, distribuye y comercializa maquinaria, piezas de repuesto y servicios de ingeniería y diseño relacionados con la instalación y mantenimiento de la misma, utilizada por las industrias de fabricación de
- II. Que el Principal desea promover la venta de sus productos y los servicios relacionados con los mismos, en el territorio contemplado en el presente contrato. Se adjunta como Anexo I listado de productos y servicios del Principal cuya promoción es objeto del presente contrato.
- III. Que el Agente es un intermediario independiente que cuenta con una organización y medios propios suficientes para llevar a cabo el objeto del presente contrato.
- IV. Que ambas partes, reconociendo la naturaleza mercantil del presente contrato de agencia, desean formalizarlo de acuerdo a las siguientes,

ESTIPULACIONES

1.OBJETO

De acuerdo con los términos del presente contrato, el Agente promoverá, de manera continuada y estable, actos u operaciones de comercio por cuenta del Principal en el territorio previsto en la estipulación 3.

El Agente promoverá la venta en el territorio, de los productos y servicios del Principal contenidos en el Anexo I. El Agente no celebrará contratos de compraventa con terceros sobre los productos y servicios del Principal, sino que se limitará a promover la venta de los mismos sin asumir el riesgo de las operaciones.

Con objeto de diferenciar de manera más precisa las operaciones cuya promoción se encarga al Agente, y como instrumento adecuado para diferenciar las comisiones a percibir por éste, ambas partes acuerdan distinguir en sus relaciones derivadas del presente contrato, los siguientes tipos de operaciones a promover:

- *La promoción de proyectos (en adelante "Proyectos").*

Son aquellos en los que el Principal emplea para su ejecución una parte sustancial de ingeniería y diseño. Pueden incluir el suministro de componentes y otros materiales, así como, la instalación y puesta en marcha del proyecto y el servicio técnico de reparación y/o postventa.

- *La promoción de instalaciones (en adelante "Instalaciones").*

Aquellas en las que el Principal emplea para su ejecución una parte sustancial de montaje, instalación y puesta en marcha, no requiriendo un porcentaje significativo de ingeniería. Se acuerda por ambas partes que a los efectos de esta estipulación, un porcentaje no significativo de ingeniería queda definido como aquella instalación en la que la ingeniería aplicada por el Principal no supere el % del coste final de la misma.

Pueden incluir el suministro de componentes y otros materiales, así como el servicio técnico de reparación y/o postventa.

- *La venta de componentes (en adelante "Componentes").*

Las relativas a la promoción de la venta de elementos sueltos, definidos como aquella maquinaria o partes o elementos de la misma, cuya venta se lleva a cabo sin que se requiera el desarrollo o ejecución de ingeniería, diseño, montaje, instalación y/o puesta en marcha.

- *La venta de repuestos (en adelante "Repuestos").*

Aquellas en las que se promueve la venta de partes de los componentes, anteriormente definidos, y que asimismo su venta no requiere el desarrollo o ejecución de ingeniería, diseño, montaje, instalación y/o puesta en marcha.

Con relación a las operaciones que el Agente pueda realizar por encargo expreso del Principal, cuando éste actúe a su vez de Agente de un tercero para determinados productos, dichas operaciones serán objeto de pacto expreso, en el que se incluirán tanto los productos objeto de Subagencia, como las condiciones económicas de la participación del Subagente en la comisión devengada por el Agente respecto a su principal.

2. INDEPENDENCIA DEL AGENTE

El Agente es un comerciante intermediario independiente del Principal, y goza de plena independencia para la organización de su actividad profesional y del tiempo que dedica a la misma.

El Agente podrá desarrollar su actividad profesional por cuenta de terceros distintos del principal. El Agente comunicará al Principal, a la firma del presente contrato la identidad de los terceros por cuenta de los cuales desarrolla su actividad profesional. Asimismo, el Agente se obliga a comunicar al Principal la identidad de aquellos terceros con los que pretenda establecer una relación de agencia y/o representación y/o distribución con anterioridad a la firma de cualquier tipo de acuerdo.

Sin perjuicio de lo anterior, el Agente no podrá, salvo consentimiento expreso del Principal, ejercer por su cuenta o por cuenta y/o en nombre de terceros, actividades profesionales que tengan relación con productos y servicios que compitan con aquellos objeto del presente contrato.

3. TERRITORIO

El Agente promoverá las operaciones de comercio en nombre del Principal en el territorio del las Comunidades Autónomas de

4. OBLIGACIONES DEL AGENTE

El Agente se obliga a promover las operaciones de comercio de acuerdo a la buena fe y con la mayor lealtad al Principal y a los intereses e instrucciones de este último.

El Agente deberá ejecutar sus obligaciones con la mayor diligencia y, en particular, deberá llevar a cabo una continua prospección de clientes, realizar ofertas a los mismos, y realizar el seguimiento continuado de las ofertas en curso, la obtención de los pedidos, el seguimiento de los pedidos en curso y la resolución de las incidencias en relación con los mismos, tales como la solución de las dificultades de tramitación y aclaración de incidencias técnicas y/o comerciales, la asistencia al Principal en los cobros, y la colaboración en la recepción de los productos en las instalaciones de los clientes cuando así se lo solicite el Principal.

El Agente llevará a cabo sus mejores esfuerzos para incrementar el volumen de ventas de los productos y servicios del Principal en el Territorio. A estos efectos, ambas partes acordarán anualmente objetivos de venta de los productos y servicios, que podrán ser revisados cada trimestre en función de la situación objetiva del mercado. Se adjunta como Anexo II, los objetivos de venta para el primer año de vigencia del presente contrato.

El Agente deberá mantener en todo momento la adecuada organización profesional de su actividad para el correcto cumplimiento de sus obligaciones. En particular, el Agente deberá disponer de una oficina comercial adecuada y acondicionada, y pondrá a disposición del Principal, cuando este último así lo requiera, las instalaciones que resulten necesarias para la recepción de clientes las cuales serán equipadas convenientemente a costa del Principal.

Asimismo el Agente deberá disponer de un teléfono móvil propio que permita un adecuado contacto con el Principal.

Comunicar al Principal toda la información relevante de que disponga para la buena gestión de los actos u operaciones cuya promoción se le ha encomendado. En particular, el Agente preparará un informe semanal en el que se detallará las visitas y reuniones con clientes actuales y/o potenciales, los resultados e incidencias de la semana, y el plan de actuación y previsiones para la siguiente semana.

Asimismo, el Agente mantendrá actualizados los datos de marketing relativos a clientes, contactos, inversiones, información sobre la competencia, etc.

En relación con los clientes excluidos para ventas de proyectos, dado su carácter estratégico de acuerdo con la estipulación 6.3, el Agente mantendrá informado al Principal de todo contacto que establezca con dichos clientes y suministrará los datos a los que haya podido tener acceso en relación con las posibles inversiones en proyectos de los referidos clientes.

5. OBLIGACIONES DEL PRINCIPAL

El Principal se obliga a actuar lealmente y de buena fe en sus relaciones con el Agente.

El Principal vendrá obligado al pago de las comisiones de acuerdo con lo previsto en la estipulación 6.

Poner a disposición del Agente los muestrarios y catálogos y demás medios necesarios para el ejercicio de su actividad de promoción. El Principal comunicará al Agente los precios de los productos vigentes en cada momento, notificándole con antelación suficiente las modificaciones que se produzcan. Asimismo, le suministrará el soporte técnico necesario para la más eficaz realización de las negociaciones comerciales.

Mantener informado al Agente de cualquier contacto directo con el Principal, realizado por los clientes ubicados en su territorio, proporcionándole los datos de marketing correspondientes a sus clientes, tales como estadísticas de ofertas y ventas, y cualquier otro dato estratégico no confidencial que ayude a la promoción de las operaciones de comercio encomendadas.

Mantener constantemente informado al Agente de los pedidos recibidos por el Principal, correspondientes al territorio. El Principal remitirá una copia de las aceptaciones de pedido de venta de proyectos y un listado mensual de los pedidos correspondientes a instalaciones, componentes y repuestos.

Comunicar al Agente los pagos efectuados por ventas de proyectos en el momento en que se produzcan, así como facilitarle un listado mensual de los pagos de los pedidos correspondientes a instalaciones, componentes y repuestos.

Realizar el pago de las notas de gastos de desplazamiento del Agente en los casos de visitas a clientes ubicados fuera de la provincia de Únicamente vendrá obligado el Principal a hacerse cargo de los gastos de locomoción, que se fijan en Ptas. el Kilómetro, así como los gastos de peaje o, en su caso de utilización de un medio de locomoción distinto del vehículo privado propiedad del Agente, los gastos efectivamente incurridos de acuerdo con los recibos que deberán adjuntarse

a la nota de gastos correspondiente. En cada nota de gastos, el Agente deberá especificar los clientes visitados y el motivo de la visita.

En caso de visitas del Agente a la sede del Principal en Madrid, únicamente se le abonarán los gastos de locomoción, hotel y desayuno, realizándose estas visitas por acuerdo entre las partes.

Proporcionar al Agente tarjetas de visita con el anagrama de (la Mercantil), con objeto de que éste pueda realizar correctamente su función de promoción. No obstante, en las tarjetas figurará la condición de "Agente Independiente" del mismo.

6. REMUNERACIÓN DEL AGENTE

Con carácter general para el cálculo de las retribuciones del Agente en función de los distintos tipos de operaciones, se tendrá en cuenta el valor efectivo del pedido, que será el total facturado al cliente, deduciendo cualquier tipo de abonos efectuados.

Asimismo, no darán lugar a comisión los pagos efectuados por clientes correspondientes a gastos de cancelación de pedidos.

Se considerarán operaciones promovidas por el Agente a los efectos de devengar derecho a comisión, cualquier tipo de pedido recibido por el Principal de un cliente aunque éste se encuentre fuera del territorio objeto del presente contrato, siempre que la instalación o entrega se realice en una fábrica situada dentro del territorio del Agente. A sensu contrario, no se considerarán como operaciones promovidas por el Agente, a los efectos de devengar derecho a comisión, cualquier tipo de pedido correspondiente a un cliente situado en el territorio objeto del presente contrato, si el lugar final de emplazamiento o instalación de la maquinaria objeto del presente contrato, si el lugar final del emplazamiento o instalación de la maquinaria objeto de pedido, se sitúa en una fábrica fuera del territorio del Agente.

Las comisiones devengadas por el Agente, serán las especificadas en el Anexo III del presente contrato, dependiendo del tipo de operación definidas en la estipulación 1.3.

Para el cálculo de las comisiones especificadas en el Anexo III, se ha tenido en cuenta los esfuerzos tanto de aportación de nuevos clientes al Principal, como el deseable incremento de las operaciones con la clientela preexistente, incluyéndose por tanto en las comisiones a percibir, todo posible derecho que por aportación de clientela pudiera corresponder al Agente a la terminación del contrato.

Con relación a las operaciones definidas como Proyectos, quedan excluidos determinados grandes clientes, considerados estratégicos por el Principal y se encuentran identificados en el Anexo III.

El listado que figura en el Anexo III, puede ser objeto de modificación incluyéndose por lo tanto en la exclusión de ventas de proyectos a otros grandes clientes que puedan tener para el Principal la consideración de "estratégicos". El Agente acepta expresamente la facultad del Principal de ampliar el listado arriba mencionado. Cuando el Principal decida incluir en la exclusión algún otro cliente que tenga la calificación de gran cliente o estratégico, lo comunicará al Agente, el cual cesará de promover operaciones de proyectos para dicho cliente.

No obstante, los pedidos recibidos de un cliente que haya pasado a ser considerado "Gran Cliente" durante los tres meses siguientes a la notificación al Agente de éste hecho, seguirán devengando a favor del Agente la comisión correspondiente.

A los efectos de la facultad anteriormente referida, podrán tener la consideración de grandes clientes estratégicos, aquellas empresas que tengan una facturación superior a los millones de pesetas.

7. FORMA DE PAGO DE LAS COMISIONES

Las comisiones se considerarán devengadas en el momento en que el Principal reciba el pago por parte del cliente.

El abono de las comisiones a las que tenga derecho el Agente se realizará de forma trimestral, dentro de los cinco primeros días laborables del trimestre siguiente al del devengo, contra la presentación de la correspondiente factura por parte del Agente.

8. TOTALIDAD DEL CONTRATO

El presente contrato, junto con los Anexos unidos al mismo, constituye la totalidad de lo acordado entre las partes, y sustituye y anula todas las negociaciones, compromisos, declaraciones y contratos anteriores

9. DURACIÓN Y TERMINACIÓN

El presente contrato de agencia entrará en vigor en la fecha de su firma por ambas partes y tendrá una duración de años. Las partes podrán dar por terminado el presente contrato a la finalización del período de vigencia anteriormente señalado, notificando a la otra parte de forma fehaciente con meses de antelación a la fecha de terminación teórica del mismo, su voluntad de no renovarlo.

Transcurrido el período contractual anteriormente reseñado sin que ninguna de las partes haya manifestado de acuerdo con el párrafo anterior, su intención de no renovarlo, el mismo se entenderá prorrogado por tiempo indefinido, siendo posible su resolución por denuncia unilateral de cualquiera de las partes, sin necesidad de invocar causa alguna, mediante preaviso por escrito equivalente a un mes por año de vigencia del contrato, con un máximo de seis meses.

En caso de terminación, bien sea por la expiración del plazo inicialmente previsto, bien sea por resolución unilateral de cualquiera de las partes, respetando los plazos de preaviso previstos en el párrafo anterior, la única compensación por terminación será el abono de las comisiones por los pedidos que se ejecuten durante los tres meses siguientes a la fecha de terminación del contrato.

10. CAUSAS DE RESOLUCIÓN

Ambas partes podrán resolver unilateralmente el presente contrato cuando la otra parte hubiera incumplido total o parcialmente las obligaciones asumidas en el mismo y, notificado el incumplimiento, este no se hubiera subsanado en el plazo de ... meses, desde la notificación de dicho incumplimiento.

Ambas partes podrán resolver unilateralmente el presente contrato en cualquier momento mediante simple notificación por escrito y sin necesidad de preaviso, cuando la otra parte haya sido declarada en estado de quiebra, admitida a trámite la suspensión de pagos o declaración de concurso de acreedores.

11. LEGISLACIÓN APLICABLE

El presente contrato tiene naturaleza mercantil. Para todo lo no previsto en este contrato se atenderá a lo previsto en la legislación civil y mercantil aplicable y en especial a la Ley de Contrato de Agencia.

12. COMPETENCIA

Las Partes designan de acuerdo con lo previsto en la mencionada ley, como Juez competente para decidir sobre todas las cuestiones derivadas del presente contrato, al Juez del domicilio del Agente.

En prueba de conformidad, ambas partes firman por duplicado y a un solo efecto, el presente contrato en la fecha y lugar arriba indicados.

La mercantil D.

AVISO LEGAL

Este contrato tipo de distribución internacional ha sido evacuado por la Firma de Abogados Lupicinio Eversheds.

Lupicinio Eversheds queda exonerada de todo tipo de responsabilidad por la utilización de este modelo de contrato general en una operación específica.